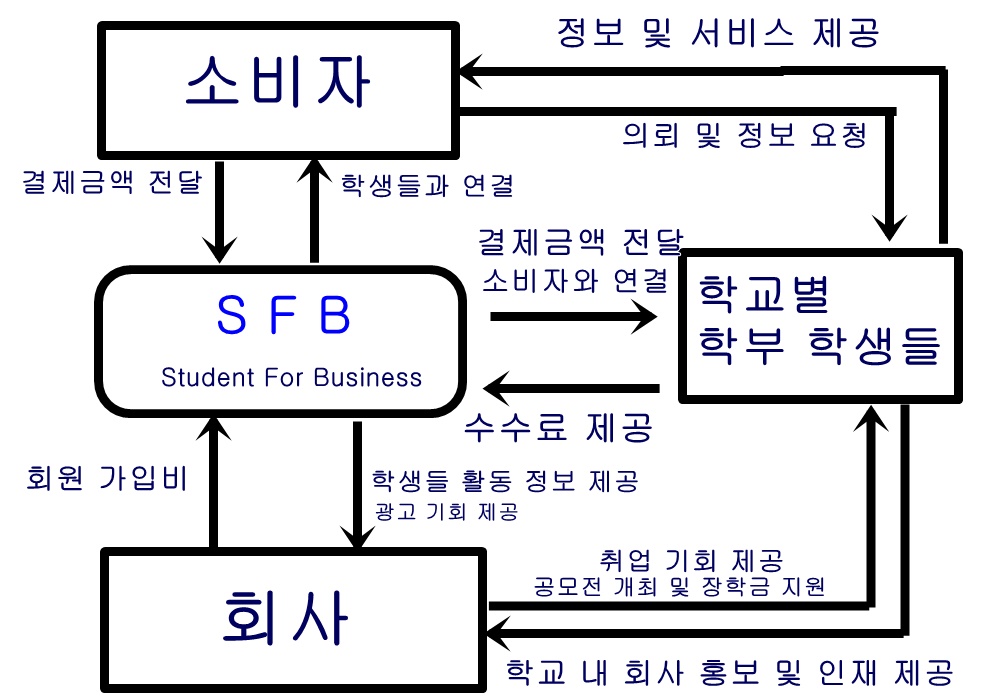
< B F S >

11201205 성도경

1) 비즈니스 모델

1. 비즈니스 유형 : 플랫폼 비즈니스 – 제공가치 유형

2. 비즈니스 모델 도식화



2) 핵심제공가치

네이버 지식인처럼 사람들이 의뢰를 할 수 있는데

네이버 지식인에서는 내공을 걸지만 이곳에서는 돈을 걸기 때문에

보다 더 빠르고 보다 더 정확할 수 있는 의뢰를 주고 받을 수 있다.

주된 답변자들이 학교 전공생이기 때문에 가격이 보통의 기업들에 비해 비싸게 형성되지 않고 전공 분야 학생들로 인해 어느 정도 정확성이 생긴다.

// 디자인과 학생은 디자인을, 건축 및 공대 학생은 또한 그 관련 분야를,  
언어 관련 학생들은 통역이나 그 관련된 부분에서 일할 수 있다.

전공생들 또한 의뢰에 응하면서 경험도 쌓고 돈도 벌 수 있는 기회가 생긴다.

그리고 회사와 연계하여 그들이 한 답변들이나 그들의 활동 내역들을 볼 수 있게 함으로

인재를 채용하는데 도움을 준다.

3) 수익공식

- 검색어에 따라 광고를 냄으로 얻는 광고 수익

- 거래비에서 수수료 5%를 받음

- 회사에게서 홈페이지 가입비를 받음

4) 핵심자원

이곳에 급하게 또는 정확하게 돈을 지불해서라도 해결할 문제들이나 의뢰 사항이 있는 사람들.

그리고 함께할 학교들과 학생들, 그리고 회사.

5) 핵심 프로세스

1. 정보나 의뢰하는 소비자들이 홈페이지 게시판에 의뢰, 얼만큼의 금액을 책정.  
//금액은 RBC 통장에 임시로 입금.  
의뢰할 때 함께하는 협력 학교를 지정할 수도 있고 학교 안에서도 학부와 학생까지 지정할 수 있게 만듦.

2. 의뢰 내용과 금액을 보고 특정인 선택의 경우 선택된 학생이, 선택이 없다면 누구나 그것을 선택하고 답변 또는 의뢰 내용을 수행 후 금액 지급.   
// 지급 시 지정금액 차액 후 지급.

3. 회사는 인재 채용을 위해 홈페이지 가입 후 회사 홍보 가능. // 학생들이 열람할 수 있도록 회사 홍보할 수 있는 곳을 따로 만듦.

4. 키워드에 따른 광고를 화면 보는데 방해되지 않도록 오른쪽에 한 줄로 정렬.

## 폭넓은 분야를 위해 되도록 많은 학교와 학부를 모집한다.

## 학생들을 위해 함께 일할 업체들을 많이 모집한다.   
>> 장학금 및 공모전 개최를 통한 인재 발굴, 후대 양성.

6) 유사 비즈니스 사례

광고는 구글의 키워드 광고와 유사.

전반적으로는 재능과 지식을 사고파는 “크몽”과 유사.